

MOTIVACE

Tři směry uvažování o důvodech jednání

1. Osobnostní dispozice (motivy)

klasifikace (počet), metody měření, přirozené vs. kulturně podmíněné, dědičnost vs. výchova, modifikovatelnost

2. Situace

incentivní hodnota, očekávání (pravděpodobnost dosažení cíle)

3. Volní regulace chování

„jak“ motivované chování probíhá

- **Motivace** = umělý koncept - není přímo a bezprostředně operacionalizovatelná; na motivaci jako interní proces regulace chování lze usuzovat pouze nepřímo
- vymezována jako vnitřní dynamický stav, který sestává z emočních a kognitivních procesů a podněcuje, směřuje a udržuje chování k určitému cíli (Klinger, Cox, 2004).
- **Operacionalizace** takového konceptu je z podstaty problematická, proto se motivační psychologie věnovala rozpracování měřitelných konstruktů jako jsou **samotné motivy**, změny emočních a kognitivních procesů při osobním zavázání se usilovat o nějaký cíl (**commitment**) či vysvětlování příčin (**atribuce**) spojených s dosažením (nebo nedosažením) cíle.

Dvě hlavní paradigmatata - **Wiener (1992):**

- **metafora stroje (machine-like)**
- **metafora boha (god-like)**
- metafora stroje = motivace je z většiny nezáměrná a reaktivní
 - 30. - 60. léta XX. století - psychoanalytické, etologické a biologické teorie.
- metafora boha = lidé racionálně posuzují situace a jednají účelně – volí adekvátní cíle
 - 60. do 80. let 20. století - teorie očekávané hodnoty & atribuční teorie motivace (Lewin, Atkinson, McClelland, Rotter).
- tento pohled na lidskou motivaci **přehnaně optimistický**, protože **lidé nejednají vždy racionálně ani ve svém nejlepším zájmu**. Proto hovoří o druhém atributu metafory - finální soudce - a v něm vidí klíčové trendy motivační psychologie po 80. letech 20. století, tj. akcent na interpretaci kontextu a role emocí v hodnocení situací.

Motiv jako stav a rys

(tématem ps. osobnosti motiv jako rys)

- Wienerovy metafory vodítkem pro rozlišování mezi studiem **motivačních stavů** a **motivačních dispozic**
- Studium **motivačních stavů** je spojeno s předpokladem existence krátkodobých vnitřních stavů (byť většinou cyklické povahy) spojených s **narušením rovnováhy** homeostatické, či rovnováhy v širším poli sociobiologických sil (MACHINE-LIKE).

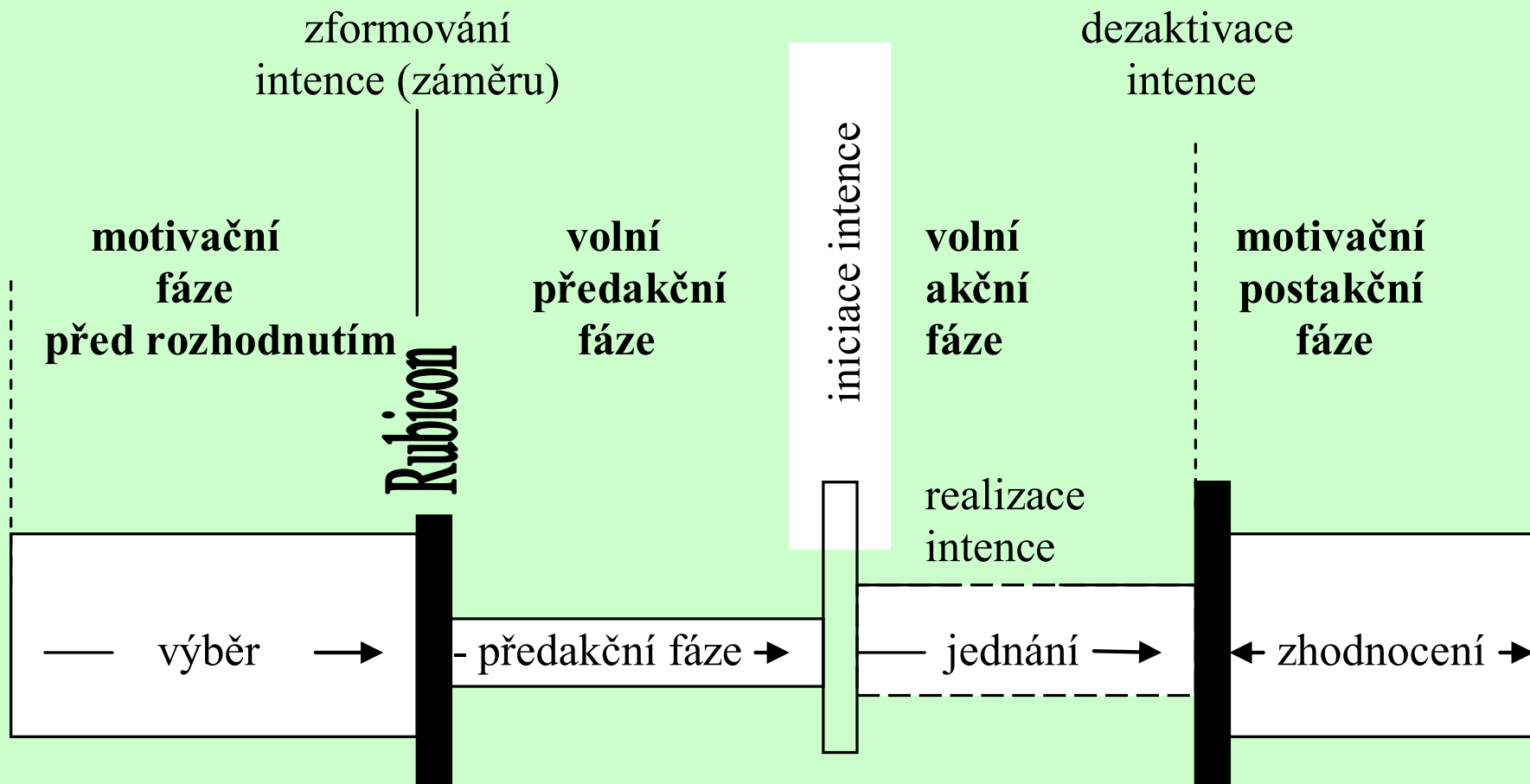
- Uvažování o motivech jako obecnějších **dispozicích** rysové či habituální povahy je pak spojeno s úvahami o **existenci osobnostních rysů daných neuropsychickými dispozicemi či přetrvávajícími behaviorálními preferencemi v reakcích na určité výzvy prostředí (GOD-LIKE)**
- V 90. letech se ustálilo pojetí **motivů** jako **ohraničitelné, ale zároveň velmi všeobecné třídy připraveností k jednání**. Podle Heckhausena (1991) je motiv hodnotící dispozice – tj. hodnota, kterou osoba připisuje široké třídě cílů.

Motivace jako proces

- **Motivace** v psychologii osobnosti tradičně zahrnována pod **dynamiku osobnosti**, společně s adaptací na prostředí (**coping**), a **jástvím** jako integrací osobnostních subsystémů (Cloninger, 1996).
- motivace = propojení emočních a kognitivních procesů v procesech volby cíle a volního úsilí o jeho dosažení
- Petri (1996): čtyři úrovně motivační analýzy
 - fyziologická, individuální, sociální a filosofická
- mimo fyziologickou úroveň je motivace **metapojmem**, který v sobě obsahuje všechny psychické procesy
- **nejznámější procesuální model motivace**, který uvedené propojení emočních a kognitivních procesů do výsledného procesu označovaného jako motivace je **Heckhausenův Rubikon model čtyř fází jednání**.

Heckhausenův Rubikon model čtyř fází jednání

- Dvě klíčové myšlenky: 1) mezi jednotlivými fázemi existují jasné hranice, 2) dílčí fáze mají své zvláštní funkční charakteristiky.
- Jádrem modelu je rozlišení **dvou odlišných stavů mysli** (dvou různých způsobů integrace psychických procesů) v průběhu událostí, které probíhají od objevení se přání až po realizaci cíle:
 1. První z nich je spojeno se **zvažováním, hodnocením** potenciálních cílů a výběrem toho osobně nejvíc žádoucího,
 2. druhé je spojeno s **usilováním o zvolený cíl.**



Motivační systém osobnosti

- Biologicky a fyziologicky zakotvené motivy...
- Hlavní role = motivy psychosociální povahy
- Implicitní a explicitní motivační systém
- Implicitní motivy
 - nejsou dostupné sebereflexi, utvářejí se na základě našich emočních zkušeností v raném dětství, které nedokážeme verbalizovat, vázány spíše k energizaci chování
- Explicitní motivy
 - dokážeme sami u sebe popsat, vázány na mentální reprezentace sebe sama a vznikají později, na základě postupné reflexe vlastních preferencí, vázány spíše k zaměřování chování na adekvátní cíle.

- **Henry Murray** - taxonomie potřeb a motivačních témat
- **opakující se tematické konstelace**, které charakterizují jedince jako celek
- Lidská motivace = interakce potřeb a tlaků
 - **potřeby** = proč člověk dělá to, co dělá
 - **osobnostní rysy** = jak to dělá
 - **tlaky** = určují, jak bude chování probíhat za dané situace
- Murray popsal 20 základních psychogenních potřeb, které významným způsobem ovlivňují naše chování
- u tlaků rozlišil tzv.
 - alfa úroveň = rovina reálně existujících podmínek
 - beta úroveň = subjektivní interpretací těchto podmínek

Tematický apercepční test



- Murray navrhl určitý způsob interpretace a analýzy TAT příběhů, ten byl dále rozpracováván a upravován, přičemž největší pozornost byla později věnována třem psychogenním potřebám, neboli motivům – výkonu, moci a afiliaci (Smith, 1992).

Implicitní motivy

velká trojka motivů - výkonu, moci a afiliace

Výkonový motiv

- nejvíce studovanou oblastí
- tendence k usilování o znamenitost
- energizuje osobnost k usilování o úspěch
 - soupeření
 - dosažení něčeho jedinečného, překonání osobních standardů, dlouhodobý vytrvalý postup k cíli.
- dvě protichůdné motivační tendence
 - přiblížení se pozitivnímu = naděje na úspěch
 - vyhýbání se negativnímu = obava z neúspěchu

Potřeba afiliace a intimacy

- potřeba vytvářet přátelství a spojení = zájem o ustavení, udržování a obnovu pozitivního emočního vztahu k jiné osobě či skupině osob (Murray)
- dvě komponenty
 - naděje na přijetí
 - strach z odmítnutí
- aktivní afiliace nepopisovala důležitou součást sociálních interakcí, kterou je sdílení a stav sounáležitosti s blízkými lidmi → Mc Adams (1982): **motiv intimacy** = tento motiv zdůrazňuje bytí s druhým(i).

Motiv moci

- nejkomplexnější z velké trojice, protože může zahrnovat řadu motivů realizovaných v situacích, kdy se snažíme cítit vlastní sílu nebo ovlivňovat druhé
- několik konceptualizací, které postupně skládaly jednotlivé části celkové mozaiky
 - Veroff (1957) formuloval moc jako dispozici prožívat uspokojení, když osoba disponuje prostředky, jimiž může ovlivňovat druhé lidi.
 - Uleman (1972) doplnil aktivní získávání moci, ale zúžil ji na ovlivňování druhých osob.
 - McClelland rozlišil **dvě podoby moci** – **personalizovanou**, která se soustřeďuje na budování a udržování vlastní pozice, a **socializovanou**, která se projevuje v podpoře druhých a v pomáhání jim (McClelland, Davis, 1972).

Explicitní motivy

- Explicitní, sobě připisované motivy se částečně překrývají s implicitními, ale ne tolik, kolik by odpovídalo reprezentaci reflektovaného chování.
- Motiv y x cíle
 - motivy – implicitní, energizace chování
 - cíle – explicitní, zaměřenost chování
- Cíle jsou interní reprezentace pozitivně oceňovaného konečného stavu nějaké behaviorální sekvence

- Usilování o osobně žádoucí cíle je nahlíženo z různých motivačních či osobnostních perspektiv – např.:
 - životní úkoly, Cantor, 1990
 - osobní projekty, Little, 1983
 - osobní usilování, Emmons, 1996
 - aktuální zájmy (current concerns), Klinger, 1977
- všechny tyto pohledy se shodují v tom, že
 1. cíle hrají klíčovou organizující a řídící roli v našem chování
 2. v zásadě existují cíle povahy přiblížení se či vyhnutí se (approach versus avoidance)
 3. cíle mají ohromný vliv na průběh našich emočních a kognitivních procesů
 4. reprezentace cíle je přítomna i tehdy, když není realizováno nějaké konkrétní chování směrem k cíli.

- Existují dvě vysvětlení vztahu mezi motivy a cíli:
 1. První z nich, vycházející z Murrayho tradice předpokládá, že **explicitní cíle jsou „personalizací“ implicitních motivů**
 2. Druhé vysvětlení předpokládá **nezávislost implicitního a explicitního systému motivace**, což činí naše chování flexibilnějším a adaptivnějším, protože to umožňuje odlišné způsoby řízení chování → **jednání** tak může být viděno jako **výsledek vzájemné interakce mezi implicitním a explicitním systémem**
 - Z tohoto hlediska jsou **explicitní motivy** chápány jako síly, které stojí za cílesměrným chováním, a tak **se liší od sobě připisovaných motivů**, které jsou chápány jako součást sebepojetí.

Vztahy implicitní-explicitní motivace

- dvou odlišných systémů lidské zkušenosti – **emocionálně laděného implicitního systému** a **s kognicí spojeného explicitního systému**
- **Implicitní systém motivů má biologické kořeny a utváří se v raném dětství na základě široce zobecněné emocionální zkušenosti**; implicitní motivy energizují spontánní impulsy k jednání, ale nezaměřují na cíl konkrétní akty chování
- **explicitní motivační systém**, zahrnující sobě připisované motivy a osobní cíle je mnohem **více závislý na reprezentacích, vytvořených v průběhu vývoje verbálně-symbolických kognitivních struktur** a umožňuje reprezentaci potřeb širší sociální skupiny
(Role emocí je v tomto systému jiná - fungují jako zpětná vazba o tom, jak se daří přibližovat se k cíli)

- Míra souladu obou systémů je velmi důležitá. **Kongruence motivů a cílů souvisí s kognitivní náročností usilování o cíl** a také prostřednictvím míry uspokojení při dosažení cílů **ovlivňuje subjektivní pohodu**. Brunstein a kol (1999) uvádí, že kongruence mezi vlastními motivy a cíli je dosahováno postupně, cestou osobního vývoje a růstu.
- Nesoulad mezi implicitními motivy a osobními cíli vede ke zhoršení subjektivní pohody, nižší životní spokojenosti, k poklesu síly vůle a k emocionální nepohodě (Kehr, 2004, Winter, 1996, Brunstein, Maier, Schultheiss, 1999, Hofer, Chasiotis, 2003)